

REGOLE PREDEFINITE E REGOLE PERSONALIZZABILI

- **regole che esistono già (implicite)**
 - **regole che puoi personalizzare**
 - **regole che NON conviene toccare all'inizio**
-

1 Cosa sono le “regole predefinite”

Sono **vincoli linguistici e strutturali** che governano come l'AI riscrive il testo, non cosa dice.

In pratica rispondono a:

“Cosa è ammesso dire, come, e cosa è vietato.”

2 Regole personalizzabili (quelle che i clienti capiscono e pagano)

A) Registro linguistico

Personalizzabile per cliente / azienda

Esempi:

- tecnico-normativo
- tecnico-divulgativo
- commerciale sobrio
- commerciale assertivo (ma prudente)

👉 Parametri:

- lunghezza media delle frasi
 - uso o meno del “tu/voi”
 - livello di semplificazione
-

B) Lessico consentito / vietato

Altissimo valore

Esempi di parole:

- vietate: *garantisce, definitivo, totale, assoluto*
- consentite: *contribuisce, favorisce, consente*

👉 Ogni azienda:

- ha il **suo vocabolario**
- ha parole che **non vuole più vedere**

Questa è una personalizzazione **molto apprezzata**.

C) Grado di prudenza legale

Fondamentale per edilizia & tecnica

Livelli:

- prudenza massima (documenti esterni)
- prudenza media (rete commerciale)
- prudenza minima (uso interno)

👉 Cambia:

- uso dei condizionali
 - formulazioni “salvo diversa verifica”
 - esclusione di promesse implicite
-

D) Struttura dell'output

Sottovalutata, ma potentissima

Puoi fissare:

- paragrafi obbligatori
- ordine fisso
- presenza/assenza di elenchi puntati
- titoli standard

Esempio:

Descrizione

Campi di applicazione

Vantaggi

Note operative

E) Livello di sintesi

Molto richiesto dai commerciali

Opzioni:

- sintesi estrema (mezza pagina)
- sintesi controllata
- versione estesa

👉 Sempre **dallo stesso input.**

F) Riferimenti normativi (come citarli)

Non *inventare* norme, ma:

- mantenerle se presenti
- riportarle in forma neutra
- evitare interpretazioni

Questa è una regola **di comportamento**, non di contenuto.

3 Regole personalizzabili “premium” (fase 2)

Queste non le devi dare subito, ma **sono future opzioni a pagamento.**

G) Voce aziendale

- stile riconoscibile
 - ripetibilità del linguaggio
 - “si legge e sembra scritto sempre dalla stessa mano”
-

H) Profili interni

- tecnico
- commerciale junior
- commerciale senior
- ufficio marketing

Ogni profilo → regole diverse.

I) Livello di rischio accettabile

Una specie di “freno” regolabile:

- più prudente
 - più assertivo
 - equilibrio
-

4 Regole che NON conviene personalizzare ora

- ✗ logica di base del traslatore
- ✗ flusso di generazione
- ✗ comportamento dell'AI (modello, temperature, ecc.)
- ✗ norme “inventate”

Perché:

- rompono la coerenza
 - aumentano supporto
 - confondono il cliente
-

5 Come lo spieghi al cliente (frase chiave)

“Non è l'AI che si personalizza.
È il **linguaggio aziendale** che viene messo in regole.”

Questa frase **vale oro**.

6 Sintesi per te (pronta per vendere)

Categoria	Personalizzabile	Valore
Registro linguistico	✓	alto
Lessico vietato/consentito	✓	altissimo
Prudenza legale	✓	altissimo
Struttura output	✓	medio-alto
Livello di sintesi	✓	medio
Riferimenti normativi	✓	alto
Modello AI	✗	nullo per il cliente